Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 2436 de 2004

EQUIPAMIENTO ELÉCTRICO DE BAJA TENSIÓN

Reglamentación

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 12 de mayo de 2004

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante José Homero Mello.

MIEMBROS: Señores Representantes Nelson Bosch, Ruben Obispo y Juan C. Siazaro.

DELEGADOS DE SECTOR: Señores Representantes Gabriel Barandiaran y Felipe Michelini.

ASISTEN: Señores Representantes Washington Abdala, Ronald Pais y Jaime Mario Trobo.

INVITADOS: Por la Asociación de Ferreteros, Bazaristas y Afines, señores Ricardo Poggi, Presidente; Olga Aldabalde, Gerente; y doctor Gerardo Lorbeer, Relaciones Públicas.

SEÑOR PRESIDENTE. (Mello).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el gusto de recibir a una delegación de la Asociación de Ferreteros, Bazaristas y Afines, integrada por el señor Ricardo Poggi, Presidente, la señora Olga Aldabalde, Gerente y el doctor Gerardo Lorbeer de Relaciones Públicas.

Parece que hay una reglamentación de seguridad de equipamiento eléctrico de baja tensión por la cual se genera un problema que quisieran plantear en el seno de la Comisión.

SEÑOR POGGI.- La Comisión se preguntará por qué estamos acá teniendo algunas instancias judiciales con el órgano rector que es la URSEA, después de obtener un recurso de amparo y haber seguido adelante en el ámbito legal. Al igual que el resto de los uruguayos, muchas veces el Estado se nos confunde con el Gobierno, el Gobierno con los partidos políticos y estos con los civiles y no sabemos de qué manera enfrentar la problemática que tenemos.

Para la Asociación de Ferreteros, Bazaristas y Afines es fundamental cumplir con las disposiciones vigentes. Entendemos que ceñirnos a la reglamentación que va en defensa de los consumidores es importante y estamos dispuestos a hacerlo. Sin embargo, en el proceso de legislación para la venta de los elementos de

bajo consumo se han cometido algunos errores y algunas arbitrariedades. Presentamos ante la URSEA nuestra posición, en principio verbalmente, pero ya desde el comienzo se nos manifestó que los plazos estaban corriendo. A su vez, expresamos que era imposible aplicar esos plazos y que no tenían en cuenta el sentido común de la legislación. Lo único que agrega la URSEA es que las cosas se hicieron legalmente, es decir que se cumplió con las publicaciones en el Diario Oficial. Entendemos que todo se hizo en tiempo y forma pero es impensable aplicar la reglamentación de la manera que está pensada. Muchas veces el parlamentario desconoce pormenorizadamente las reglamentaciones existentes, por lo que queremos ahondar en la documentación que trajimos.

Los tiempos que fijó la URSEA en su momento para llevar adelante esto son totalmente inconvenientes, lo que surge del sentido común y no por conocimiento técnico o eléctrico. Por ejemplo, la finalización del tiempo para poder importar o fabricar elementos vencía el mismo día que la comercialización. No se tomaba en cuenta que alguien fabricara o importara y tuviera un "stock" y lo tuviera que comercializar. De hecho, la parte inspectiva de la URSEA establece que como todo el mundo sabía que no podía importar o fabricar a partir de tal fecha se tenían que haber tomado los recaudos. Creemos que de esa manera se está totalmente expuesto a la buena fe del importador o fabricante. No existe la lógica, porque si me dejan importar hasta hoy y despachar es impensable que mañana no lo pueda vender. Además, se fijó un plazo de noventa días que consideramos insuficiente porque nadie va a licuar un "stock" grande de importación o fabricación en tres meses.

Se dice que la conformación de la Comisión que realizó la reglamentación en la URSEA fue muy plural y que estuvieron representados todos los sectores. Somos una institución con más de setenta años y nunca fuimos convocados; ni siquiera nos enteramos. Somos parte de la Cámara de Comercio y esta no nos avisó en tiempo y forma. Ese es un descargo que hicimos en la Cámara de Comercio, que sí tuvo un representante, que entendemos que saca ventajas sobre la aplicación de la reglamentación, debido al conocimiento anticipado de la situación.

Cuando hacemos saber del error de fijar noventa días como plazo se nos dice que la URSEA no quiere tocar ningún plazo porque quiere que se cumpla lo que establece el Estado, por lo que es inamovible. Está bien que nadie entienda que mañana puede haber una amnistía, porque da seriedad al asunto, pero no consideramos lógico que se establezca que a los noventa días hay que licuar los "stock". Preguntamos a la URSEA de qué manera iba a fiscalizar que la mercadería que en el momento que quede ilegal no vaya al circuito informal de venta. Creo que es misión de todos que los productos tengan un circuito legal, a fin de poder recaudar los impuestos y fomentar el trabajo. Preguntamos de qué manera pensaban que la mercadería que quedara obsoleta por reglamento iba a destruirse. De lo contrario, si no se destruye, va a terminar en las ferias, porque no creemos que alguien tenga la buena voluntad de prender fuego la mercadería para que desaparezca del mercado. La reglamentación e implementación supone que la mercadería se despache y después se controle si es legal. Pensamos que la mercadería ni siquiera debería entrar al país, porque si lo hace vamos a tener que contar con alguien que la controle, lo que seguiría generando problemas. Lo mejor sería que, si la mercadería es ilegal por no cumplir con los reglamentos, no entrara al país.

Hablamos de la Comisión que se formó para elaborar el reglamento. Los que participaron de ella son fabricantes nacionales que tienen autorizada la comercialización de mercadería que cumple con determinadas normas internacionales, e importadores que en la mayor parte de los casos traen mercadería de Europa. Creemos que la legislación comparada en la que nos basamos es la europea, con lo cual la Embajada de los Estados Unidos siente que ha sido discriminada por no tener en cuenta su reglamentación. Pensamos que está bien basarse en la legislación comparada, pero no entendemos por qué la mercadería que procede de Estados Unidos no está amparada en la normativa. Creemos que hay una ventaja para determinado origen.

En cuanto a la industria nacional, el proceso fue bastante más largo, dando la posibilidad al fabricante nacional de que se reconvirtiera para autorizar la mercadería. Hay un talón de Aquiles en la reglamentación, debido a que el fabricante nacional tiene que asumir un costo por producto que muchas veces no justifica la autorización de la mercadería, por los volúmenes que maneja. Creemos que hay un error, porque deberíamos dar una oportunidad al fabricante nacional de poco volumen. No queremos que se ponga en riesgo la vida de los ciudadanos, pero si el fabricante precisa un sistema de autorización para reglamentar su mercadería, debe tener la posibilidad de seguir fabricando y no quedar fuera del sistema o comercializar fuera de los canales legales, como puede suceder ahora.

La frutilla de la torta fue que, cuando se nos vencían los plazos para presentar la reglamentación, la URSEA nos dio la posibilidad de otorgarnos la prórroga que pedíamos, siempre y cuando no presentáramos la apelación.

Entendemos que es algo grave que se nos haya pedido que renunciáramos a un derecho que implicaba ir ante la Justicia, lo que entendíamos que correspondía. Nos parecía que no era correcto en una negociación plantearnos eso a cambio de una prórroga, y pensamos que ni todos los involucrados ni los partidos políticos no estarían enterados de esto. Reitero que nos parece grave; sería mejor que no hubiera pasado nunca y creemos que tal vez haya una confusión acerca de lo que era el Estado y el Gobierno, de parte de quienes nos ofrecen ese tipo de negociación.

Para nosotros eso fue la frutilla de la torta, pero no solo no renunciamos a nuestro derecho sino que presentamos la apelación y nos pusimos en una situación en la que no habríamos querido estar nunca, que es la de estar enfrentados con un órgano que nos va a tener que regular en otras actividades, porque con la URSEA no solo tenemos la reglamentación de material eléctrico de baja tensión sino que vamos a tener todo el tema del saneamiento y el gas. Nosotros fuimos a la URSEA, en principio, a dialogar -luego tuvimos que presentar las instancias legales-, porque sabemos que es un organismo con el que vamos a tener que mantener un diálogo continuo de aquí en adelante. Lamentablemente, hoy nos encontramos en una situación en la que no solo estamos enfrentados en lo legal, sino también en el relacionamiento personal con un órgano reglamentario.

SEÑOR LORBEER.- No sé si quedó claro a lo que nos referimos con la reglamentación del material eléctrico de baja tensión. Aclaro que esos son los materiales eléctricos de uso doméstico. En la década del noventa, el crecimiento del sector de estos artículos en el país fue importante, con lo cual quedaron en el mercado aproximadamente 20.000 ítemes de este tipo de materiales.

En el año 1998 en Argentina, por ejemplo, se comenzó con este tipo de reglamentaciones y hoy tienen un problema bastante difícil de superar, pues cumplidas todas las etapas tienen 20.000 artículos autorizados en el mercado y más de 50.000 prohibidos. Actualmente en nuestro país de esos 20.000 artículos la URSEA tiene 3.000 autorizados, lo cual no es representativo del mercado. El trabajo de normalización que se está haciendo está muy atrasado con respecto a lo que se está exigiendo con las autorizaciones. Se están haciendo comités de calidad de material eléctrico pero es poca la experiencia nacional que se vuelca; principalmente se comparan las normas nacionales con las UNIT y, a nivel internacional, con las normas europeas.

Esto lo explicamos para demostrar la magnitud del tema en el mercado, pero el bien a proteger que establece el reglamento, que es la vida humana, está bastante mal estipulado. Primero porque los que realmente tienen el último contacto en la venta son las bocas de salida -lo que nuestro rubro comprende: más de mil ferreterías, bazares, locales de venta de artículos eléctricos, sanitarias- y no se sabe por cuánto tiempo esta reglamentación no va a incluir lo relativo a la iluminación y todo lo que es de baja tensión, y la maquinaria eléctrica, como por ejemplo, un taladro o una amoladora o un secador de pelo. En cuanto a la iluminación no se incluye absolutamente nada y el tema va a quedar prorrogado no se sabe por cuánto tiempo. Por lo tanto, si el bien a proteger es la vida humana, pensamos que no puede desfasarse tanto, cuando se tiene un universo que solamente en materiales eléctricos es de alrededor de 20.000 productos, más la iluminación y todas las maquinarias eléctricas que además vienen de diferente procedencia, por lo cual traen fichas, conductores y cables de distintas normalizaciones, lo que complica la situación. Y más se complica porque sabemos que este es un proceso que en la región ha llevado mucho tiempo porque lo principal es la difusión y la información para que las dos vertientes que están en el mercado lo comprendan cabalmente, a fin de que el empresario tenga cambios en su conducta empresarial, elevando el nivel de los artículos que vende -ese es el trabajo que la Asociación ha querido hacer- y, por otro lado, el consumidor esté informado cabalmente de todos los alcances de la reglamentación.

Entonces, cuando en la acción de amparo el Magistrado falla y nos contesta que la acción está fuera de los plazos, desde el punto de vista legal no tenemos nada que decir y así es. Pero teniendo en cuenta los cometidos que tiene la URSEA, creo que aquí llegaron al punto de violentar derechos muy importantes. Primero, porque dentro de las principales funciones que tiene la URSEA, que además hereda de la URE -no está claro el pasaje de todas las potestades que hoy la URSEA pretende tener, porque no está realmente asentado que hereda todas las funciones de ese órgano-, está el de defender al consumidor e impedir la formación de oligopolios y prácticas anticompetitivas en el mercado. Creo que la URSEA ha hecho todo lo

contrario convocando a fabricantes e importadores y no, como lo decía el Presidente, a una gremial que tiene más de setenta años, es única y representa a este rubro; creo que no tenían otra manera de empezar que apoyándose en una gremial, lo que fue reconocido cuando se lo reclamamos y dijeron que había sido un error. Se trató de un error que yo no califico, aunque quedó en evidencia cuando se le desconoció la comunicación a la Asociación pero se le mandaron cartas a 39 puntos de venta de los cuales la mayoría podían ser socios nuestros, y a través de uno de ellos nos enteramos -está en los documentos que vamos a entregarles- que la URSEA pide que por favor se le dé la máxima difusión. Quiere decir que está reconociendo que esto tiene que ser difundido pero no lo ha hecho y sabemos los alcances que tiene la consulta pública a través del Diario Oficial

Tal vez esto se podría haber obviado si se hubieran cumplido todos los plazos y la URSEA hubiera dicho: "Tenemos un sello, un certificado, que es totalmente inalterable y que demuestra claramente que determinado artículo está autorizado". Cuando le reclamamos eso -porque la reglamentación de la propia URSEA dice que para facilitar la difusión y la información al consumidor los comerciantes van a contar con un sello de la URSEA para tener esa seguridad- nos contesta que el sello está en implementación. Hoy por hoy el sello no existe y desde el 21 de abril los puntos de venta están impedidos de vender la mercadería que no figura en la lista de autorización.

Quiere decir que nosotros, en el punto de venta, al tratar de explicar la situación al consumidor, estamos en clara desventaja frente a lo que está haciendo el mercado. Actualmente ya hay una gran oferta en el mercado informal, donde no se explica nada al consumidor, no se exige nada, e inclusive se está vendiendo a precios inferiores.

Con respecto al desvío del comercio informal debemos aclarar que en el sector que ha elegido transitar por la formalidad -dentro de la Asociación se promueve entre los socios que así sea; se procura que se capaciten, mejoren sus gestiones y tiendan cada vez más a la formalidad en todos los renglones- actualmente no hay ninguna ferretería, en ningún barrio, por más chica que sea, en la que el 25% o 30% de su facturación corresponda a materiales eléctricos. Hoy por hoy estamos viendo algunos socios que nos dicen que tienen menos facturación en ese renglón. Es decir que estos productos ya se están comercializando a nivel del sector informal y hay mucha mercadería. Como decía nuestro Presidente, el plazo para importar y fabricar fue hasta el 21 de enero y desde el 21 de abril no se puede comercializar más en los puntos de venta. Entonces, si cumplimos la ley a partir de esa fecha no podemos comprar mercadería no autorizada pero, sin embargo, hasta ese mismo día entraron contenedores de material eléctrico no autorizado que hoy está volcado en la plaza.

SEÑOR POGGI.- Es importante destacar que al 21 de enero no existía en el Uruguay ningún portalámpara autorizado.

SEÑOR LORBEER.- Entonces, por más que compartimos el espíritu de la reglamentación que procura dar más seguridad al consumidor y elevar los niveles de calidad, realmente creemos que va a ser inviable sacar los productos del mercado y esto implicará un desvío hacia el comercio informal, con un grave perjuicio para los presupuestos de los comerciantes.

Por otro lado, se supone que desde el 21 de enero los fabricantes e importadores estaban inhabilitados de comercializar. Nosotros sabemos que siguieron comercializando; lo que no sabemos y la URSEA no nos responde -por eso queríamos que los legisladores conocieran esta situación y se no brindara alguna información si ustedes la solicitan-, es cuáles han sido sus acciones en la fiscalización al sector mayorista, al sector fabricante y al importador desde el 21 de enero hasta la fecha. Ningún socio, en nuestros puntos de venta, nos ha dicho que lo hayan fiscalizado, pero lo que no sabemos es si fiscalizaron o no a mayoristas e importadores. Y, como lo dijo nuestro Presidente, eso fue, claramente, dar un privilegio a mayoristas en detrimento de nosotros, los puntos de venta, a pesar de que fueron convocados desde el año 2001 a tener en reuniones en la URSEA, que fueron reiteradas, con una frecuencia asentida por las partes a fin de seguir analizando el tema, y de que hoy en ese listado en el que hay 3.000 artículos se identifican claramente dos o tres firmas, a lo sumo, en el 90% de los artículos.

Si bien es cometido de la URSEA impedir que haya concentración empresarial y peligros de oligopolio, hoy en el mercado el ferretero, en el punto de venta, está obligado a estar sometido a un oligopolio en los materiales eléctricos de baja tensión porque no tiene una libre concurrencia en el sector. Además, no nos

vemos capacitados para informar nosotros al consumidor, si no es desde la Unidad Reguladora que parte la iniciativa. Desde que tomamos contacto en febrero de este año, nosotros nos pusimos a las órdenes. Si eran otras las actitudes de la comisión directora de la URSEA, la Asociación podía ayudar en la difusión y publicidad de esta normativa. Pero de esta manera fueron favorecidos unos pocos y los más de mil puntos de venta de ferreteros quedaron gravemente perjudicados. A pesar de que la URSEA nos ha dicho varias veces y ha repetido a nivel de juzgado que nosotros no estamos para defender al consumidor -lo cual es cierto, porque nosotros somos una gremial empresarial de ferreteros-, reivindicamos el derecho de decir lo que conocemos, porque somos el último eslabón de la comercialización y tenemos todo el derecho de decir que nosotros, de esta forma, no podemos informar al consumidor. Claro que queremos que se contemple esa información, y más si el bien principal de toda esta reglamentación es la protección de la vida humana.

SEÑOR TROBO.- ¿Ustedes conocen o han sido objeto de algún tipo de control por parte de la URSEA? ¿Cuál es el sistema de control que tiene el sistema inspectivo? ¿Acaso se trata de normas que recién se están estableciendo y que, obviamente, de acuerdo con la voluntad de los individuos o de las empresas que están vinculadas con la aplicación de la norma, se aplican o no?

La pregunta está dirigida a saber si efectivamente la URSEA tiene un sistema de controles adecuado o no.

SEÑOR POGGI.- Nosotros consultamos a la URSEA específicamente porque uno de los motivos de la Asociación es comunicar al gremio a qué se debe atener, cuáles son las disposiciones vigentes a cumplir. En las reuniones que tuvimos personalmente con la URSEA específicamente preguntamos al señor Hermida -el encargado de la fiscalización- cuál sería el formato de la fiscalización, qué se exigiría, de qué manera se instrumentaría, es decir, si al principio solo habría un apercibimiento, una puesta en conocimiento de la normativa para quien la desconociera, etcétera. Nosotros somos conscientes de que a pesar de que hicimos un trabajo desde febrero hasta acá, muchísima gente ni siquiera sabe qué mercadería puede vender. Para saber qué mercadería se vende nos sugiere la URSEA entrar a una página de Internet diariamente, porque todos los días se cambian los elementos autorizados. Me parece que eso es poco serio. La no existencia del sello hace imposible a quien tiene que comprar mercadería saber cuál está vigente y cuál no, por una sencilla razón: la necesidad de acudir a una página de Internet que todos los días cambia. Cuando nosotros fuimos a hablar en febrero tenía 1.500 artículos y hoy tiene más de 3.000. Preguntamos cómo se haría la fiscalización, pero no obtuvimos respuesta; solo se nos dijo que iban a poner todo lo que la ley amparaba, pero no se nos dijo si los inspectores lo explicarían o si directamente se recurriría al retiro de mercadería. Con referencia al tema del sello, nosotros entendemos que ayudaría a la fiscalización y al conocimiento por parte de todos, pero el sello no existe. O sea que la fiscalización se habrá de establecer en base a lo que la página de Internet habilite hasta ese día.

SEÑOR TROBO.- Hay un fenómeno muy actual que tiene que ver con la concentración a través de grandes comercializadores, inclusive en el ramo de bazares y ferreterías. Las empresas de mayor importancia o presencia o que trabajan como cadenas a nivel nacional, ¿en general comercializan todo tipo de productos o específicamente aquellos que están hoy incluidos dentro de las nóminas que la URSEA ha publicitado?

SEÑOR POGGI.- Eso lo desconocemos. Nosotros no pudimos comunicar a nuestros asociados cuál sería el sistema de fiscalización. En consecuencia, no se sabe cuál sería la multa o la sanción, en caso de haberla. No podemos decir cuál es la política. Desde la Asociación llamamos a decir que todo lo que no fuera legal no se comercializara, porque se estaría incumpliendo con la ley. Ahora bien: ¿qué políticas llevan, de ahí hacia abajo, nuestros representados? No sabemos. Yo le voy a contar mi experiencia. En principio lo que hicimos fue quitar toda la mercadería no autorizada del cajón de la venta, pero nosotros tenemos mucha mercadería que no está autorizada y también tenemos un problema más grave. Cuando fuimos la primera vez no había un portalámpara en plaza que estuviera autorizado. Quiere decir que si alguien lo solicitaba para hacer una instalación elemental como poner luz en una habitación, no teníamos qué ofrecerle. Hoy la oferta de productos tampoco es abundante. Tenemos muchas limitaciones y por un sistema legal nos dijeron que podíamos comprarle a aquel, a aquel o a aquel otro, que fueron los que quedaron con esa mercadería.

SEÑOR TROBO.- Precisamente sobre ese punto tengo interés en obtener información. Hay artículos homologados. ¿Esos artículos son de una marca determinada o de varias marcas determinadas? ¿Ustedes han tenido información de que esas marcas son las mismas que han tenido contacto con URSEA en el proceso de análisis? Esto no es un juicio de valor, pero se comete un gran error, porque las entidades reguladoras deben ser respetadas y queridas por todos, por los consumidores. Sin embargo, se les da un nacimiento espurio y en alguna medida empiezan a generar desconfianza. Deberían, en cambio, generar confianza en el consumidor, a través de lo que el comerciante o el industrial tiene que hacer cuando produce o cuando comercializa. Mi gran preocupación es que este proceso se pueda revertir para que la Unidad Reguladora opere como tal, como defensora de las cosas bien hechas. Por eso me interesa saber si el proceso anterior se llevó a cabo con algunas empresas o no.

SEÑOR LORBEER.- Es así. Desde las convocatorias, cuando se comienza a trabajar en la reglamentación, la URSEA pone como ejemplo que fueron consultadas todas las partes. En realidad, se invitó en primer lugar y durante dos años estuvo reunida con fabricantes e importadores. De los cuatro o cinco que más concurrieron, dos tendrían la mayor parte de su mercadería autorizada. En el otro extremo hay firmas importadoras y fabricantes que quedaron absolutamente fuera de la normalización.

En el medio está el grave problema de que la pequeña y mediana industria nacional -más allá de que compartimos la necesidad de insistir en que las empresas deben producir con calidad- se encuentra con esta realidad: nos están hablando de que la reglamentación se inicia en 2001 y desde 2002 hacia acá es muy difícil para una pequeña empresa cubrir un costo de casi US$ 5.000 para normalizar un producto, cuando tal vez esa sea la rentabilidad anual de su comercialización. Yo no puedo invocar que se esté limitando de esa manera, si se está exigiendo una normalización, pero la realidad está indicando que la Unidad Reguladora no está estimulando otros resortes del Estado para que esa pequeña empresa pueda contar con un apoyo para que normalice sus productos. De esta manera, directamente desapareció.

SEÑOR TROBO.- Quiero saber si los productos normalizados o autorizados por URSEA responden a firmas que fabrican en Uruguay o a firmas que importan productos fabricados. Tal vez haya alguna firma que ensambla aquí. Se me dice que son pocas las firmas. Me gustaría saber -no me interesan los nombres- si efectivamente hay alguna que, fabricando aquí, haya hecho el proceso de normalización y, por tanto, está en condiciones de vender sus productos de industria nacional normatizados.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Ustedes conocen el número de pequeñas y medianas empresas que están instaladas en Uruguay y fabrican este tipo de artículos?

SEÑOR BARANDIARAN.- ¿Qué efecto puede tener esto sobre el consumidor, sobre todo en lo que respecta a precios o a niveles de acceso a este tipo de productos?

En segundo lugar, quiero comentar que en los supermercados no he visto cambios en los productos que se venden habitualmente. ¿Dónde podemos esperar modificaciones importantes?

SEÑOR POGGI.- Por la vía de los hechos, el espectro de empresas quedó acotado a pocas empresas importadoras, de origen europeo, y a fabricantes nacionales que ya cumplían las normativas y que fueron invitados a participar en toda la diagramación. Nos quedaron muy pocas empresas: dos o tres fabricantes nacionales y el espectro de importadores es un poco mayor -seis u ocho-, pero por la forma en que se presentan los productos muchas veces desconocemos quién es el importador. A veces sabemos quién representa la marca pero no quién la importa. Quizá más de una marca, con dos representantes, tenga un solo importador. Eso lo desconocemos.

Por otra parte, hay por lo menos siete u ocho fabricantes de productos nacionales que están fuera de la normativa. Algunos de los fabricantes de productos son, a su vez, socios nuestros, y hablando con ellos, nos dijeron que como está planteado esto y con el costo que tiene certificar el producto, es inviable hacerlo de acuerdo con lo que ellos producen para el mercado interno, porque no se justifica desde el punto de vista de la rentabilidad. Es decir que directamente ellos van a salir del sistema de fabricación nacional en esos productos.

En cuanto a lo que planteaba el señor Diputado Barandiaran respecto a la góndola de supermercado -ya nos conocemos de otra Comisión y estuvimos en contra de las grandes superficies y de ahí venía la chanza-, debo decir que pretendemos ser el canal que comercialice el producto para el hogar y la electricidad, pero también sabemos que la góndola de supermercado es un gran expositor y vendedor de ese producto porque muchas veces es de emergencia. La pregunta es importantísima porque quienes estamos acá, aparte de ser legisladores o participantes de gremiales, somos todos consumidores; entonces, quisiera saber si alguno de los que están acá sabe lo que puede o no puede comprar. Cuando nosotros dijimos esto a la URSEA nos dijo: "No importa que el consumidor no sepa que esto es ilegal; alcanza con saber que el fabricante o el importador no lo tenían que fabricar o importar". Nos parece que acá hay una omisión garrafal. Se da la paradoja en el producto final: puede haber un portalámpara que no tenga el sello -si este existiera, aunque no existe- y, por lo tanto, no lo puedo comprar, es ilegal, pero es tan rara la trama de todo esto que se ha urdido, que si uno va a comprar una portátil que tiene veinte de esos portalámparas, ese artículo sí está autorizado.

Quiere decir que hay una irregularidad, y la impresión que nos queda como Asociación es que acá se hizo un mandado para prohibir o dejar fuera del mercado cierta mercadería de determinados importadores y fabricantes. Esta es nuestra opinión. No queremos ofender a nadie ni ser agresivos, pero nosotros, por la vía de los hechos, nos quedamos con tres o cuatro importadores o representantes de fabricantes para comprarles, mientras que padecemos la arbitrariedad de que se puede vender la portátil que contiene un producto que es ilegal.

Como esta Comisión trabaja en esto, debo decir que si lo que se trata de preservar es la vida humana y queremos protegerla, existe un elemento técnico para hacerlo, que es la llave diferencial. Su uso, en principio, nos ponía a resguardo a todos de que los instrumentos que se usaran fueran de baja calidad, al eliminar la electrocución e impedirla. Entonces, si queremos preservar la vida, tenemos que empezar por instaurar elementos de seguridad del tipo de las llaves diferenciales y después, sí, empezar a ajustar en la materia para que los productos que se comercialicen y se usen sean de buena calidad y nos ayuden en ese objetivo de proteger la vida.

En cuanto al precio, debo decir que mientras que un portalámparas de los no autorizados rondaba los $ 8, $ 9 o $ 10, hoy lo que tenemos autorizado está arriba de los $ 40.

SEÑOR LORBEER.- Quisiera ampliar un poco la respuesta porque quedé pensando en la palabra "homologado", que usó el señor Diputado Trobo. Dicha palabra no se usa más porque la URSEA quiere que se hable de artículos autorizados y prohibidos, ya que esta reglamentación, si bien es prácticamente contemporánea con la homologación de UTE, es diferente. UTE homologa artículos que hoy la URSEA tiene prohibidos.

Una perlita más: la actual licitación de UTE que está colgada en Internet está incluyendo pedidos de elementos prohibidos. No sé qué va a pasar, y no sé qué van a hacer con el "stock" que tiene UTE para seguir instalando.

Otro dado de la realidad: todo esto nos hizo interiorizarnos de cómo es a nivel técnico el mecanismo para homologar. Con todas las limitaciones que tenemos por no ser técnicos, ingenieros electricistas ni nada por el estilo, logramos, a partir de todo esto, empezar a concurrir al Comité de Calidad en la UNIT, donde se supone que van saliendo los consejos de qué mercadería ir autorizando. Con respecto a lo que se precisa autorizar, obviamente, está muy atrasado, pero un dato que me llamó mucho la atención, fue que cuando concurrí, los que estaban faltando eran los delegados de la URSEA. Van UTE, las empresas, la Asociación de Ingenieros del Uruguay, pero no la URSEA. Inclusive, sentí algún malestar en cuanto a que, en parte, URSEA está reglamentando y son los que más inasistencias tienen.

Además, queremos alertar sobre todos los renglones que URSEA va a normalizar, como es la sanitaria o los artículos para gas, porque esto ya está en camino, y lamentablemente, muchas veces fuimos alertando respecto a algunas cosas y después solo nos queda asistiendo la razón. Si en esos casos se aplica el mismo mecanismo, vamos a volver dentro de un año a decir que exactamente lo mismo está pasando en ese mercado. La ferretería ha tenido puntos de venta que han hecho que realmente soportara, desde la formalidad, el gran peso de seguir manteniéndose, más allá de que, de los rubros de minoristas, por suerte, no es el que tiene los guarismos más espantosos de cierre, como sucede con las panaderías o las carnicerías; hemos mantenido una gran lucha desde el principio.

Por eso, estamos convencidos de que el planteo es razonable y responsable porque, cuando en el año 1999 estuvimos en esta misma Comisión tratando de que se lograra una regulación de la construcción y refacción de las grandes superficies comerciales -afortunadamente, se pudo lograr por apoyo parlamentario-, también asumimos un compromiso. Eso fue lo que impulsó que esta Asociación, junto con otras gremiales de comercios minoristas, formáramos una intergremial y presentáramos un anteproyecto de ley de defensa de la competencia que, obviamente, para nosotros, era más completo que lo que después fue aprobado y que lo que hoy tenemos como normas jurídicas en defensa de la competencia, que nos hubiera gustado que formaran parte de un cuerpo jurídico sólido y no que fueran disposiciones salpicadas, como sucede ahora. La tercera pata que faltaba a eso, en lo que claramente estaba atrasado nuestro país en la región, era tener la ley de relaciones de consumo. Con esas tres patas era que se podía empezar a hablar de estas cosas. Creo que hoy, por suerte, esto se puede entender más porque no sé cuántas cosas en este proceso ha hecho en forma ilegal la URSEA, pero casi todas están bordeando la legalidad y la violentación de los derechos inalienables de los ciudadanos.

SEÑOR OBISPO.- Quería recordar que la ley de defensa de la competencia, o ley de relaciones de consumo, tiene la particularidad de que, a pesar de las limitaciones, fue un acuerdo donde se lograron los equilibrios y donde se respetan también los derechos de los comerciantes.

Respecto a la URSEA, siempre sostenemos que el Parlamento también debe tener en cuenta si en algunos aspectos la ley de los organismos reguladores, fundamentalmente de la URSEA, que es una realidad nueva en el país, cumple con los objetivos. Es un tema importante, de mucho volumen, que se relaciona con todo. Entonces, me parece que la Comisión tendrá que tomar este tema con interés porque nosotros somos partidarios de la calidad y de la defensa de la vida, pero dentro de determinadas normas y de determinados equilibrios que, por lo que decían, no se han logrado en esta instancia.

SEÑOR TROBO.- Simplemente, voy a hacer la propuesta de convocar a la URSEA, mediante un documento que establezca dos aspectos. El primero, es pedir explicaciones sobre la lógica de los procedimientos que lleva adelante el organismo para formular sus reglamentaciones. Me parece que en esto es importante que todos aquellos que tienen interés en el tema puedan dar su opinión, aunque luego la URSEA, de acuerdo con sus potestades legales, sea la que resuelva. El segundo, es ver qué está pasando con los artículos eléctricos y prevenirnos de lo que pueda suceder en áreas tales como el agua y el gas.

Además, quiero hacer un descargo que me parece que corresponde. A veces, lo mejor es enemigo de lo bueno. Creo que el artículo 14 de la Ley Nº 17.243, que comprende las normas sobre defensa de la competencia, es muy bueno; me hago cargo ya que fui su corredactor, con el doctor Atchugarry. Creo que esas normas, aunque parezcan simples, si se quieren aplicar y se reglamentan adecuadamente, permiten a todos los habitantes de la República estar defendidos, y creo que en eso tenemos que trabajar todos. Estoy de acuerdo en que hay que profundizar la legislación; ya hay otro proyecto de ley con media sanción de la Cámara sobre competencia, pero creo que esa es la primera vez que la legislación nacional recoge la disposición constitucional de defensa de la competencia y de prevención de los monopolios y de los oligopolios. Me parece que se puede aplicar perfectamente, con un responsable ejercicio por parte de las autoridades del Ministerio de Economía y Finanzas y de la Dirección General de Comercio, porque hay casos en los que en el pasado no muy lejano, aplicándose estas normas, se pudieron tomar determinaciones importantes. En este sentido, cito el ejemplo de una promocionada y publicitada asociación de dos empresas de comercialización tipo supermercado para crear una central de compras, en que la Dirección General de Comercio, por demanda de una entidad privada, los obligó a suspender ese contrato para impedir una concentración de la capacidad de compra de esas dos empresas, que iba a afectar severamente a los industriales o comercializadores. Y creo que es una demostración clara de que lo que hay, aunque sea poco, sirve.

SEÑOR LORBEER.- Reconozco que es así y que lo peor sucedió quince días antes de que se aprobara la normativa, que fue la principal fusión de las transnacionales supermercadistas, que es un precio que se empezó a pagar ahora y que se seguirá pagando por muchos años. Ante las exoneraciones y beneficios que se dieron a estas cadenas, lo menos que se puede hacer es estar mucho más atento, porque han tenido otras fusiones y la Dirección General de Comercio y el órgano aplicador, la comisión de defensa de la competencia, no han actuado. Aclaro que desde la primera carta que se mandó a la

URSEA, se hizo copia que se envió al Área de Defensa al Consumidor y a la dirección de defensa de la competencia. No entendieron que esto fuera anticompetitivo, pero para nosotros sí lo es.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Industria va a seguir tratando este tema y toma en cuenta las recomendaciones realizadas.